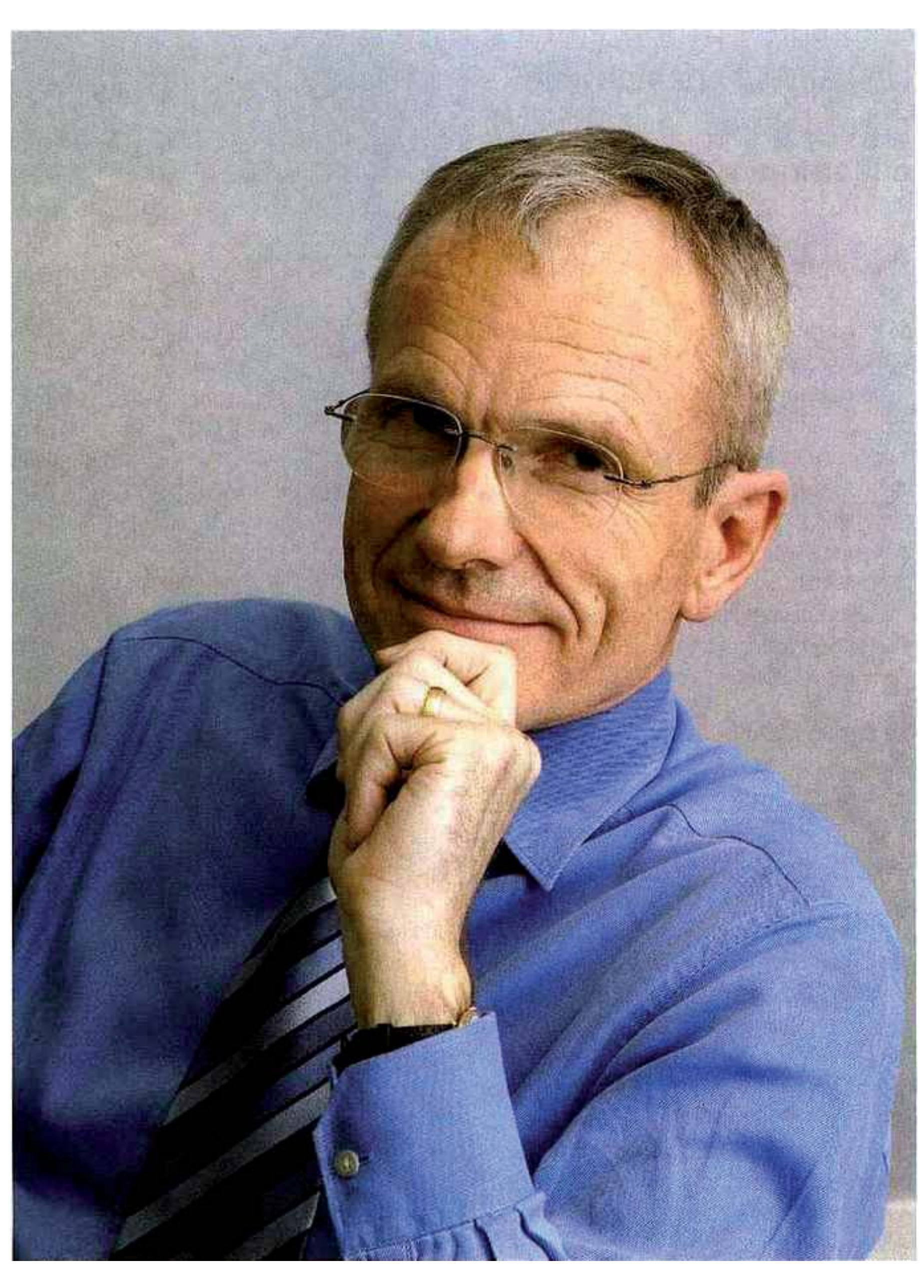
DECISION ATELIER
48/50 RUE BENOIT MALON
94250 GENTILLY - 01 41 98 40 00

FEV 09
Mensuel

Surface approx. (cm²) : 746

LME : quels impacts pour la

Non seulement la loi de modernisation de l'économie (LME) aura des répercussions au niveau des délais de paiement, mais elle vient en plus renforcer le pouvoir de négociation entre les différents acteurs, qu'ils soient grossistes ou garagistes.



Michel Vilatte, président de la Feda : « La position de la Fiev est suicidaire. »

> **Dans le cadre** de la loi de modernisation de l'economie, votee en août dernier, un texte fixe desormais les delais de paiement dans la sous-traitance industrielle Ce texte, applicable au 15 mars 2009, focalise depuis plusieurs mois l'attention sur la seule reduction de ces delais

Lors d'un point presse tenu par la Feda, le 12 janvier dernier, le president du syndicat des distributeurs, Michel Vilatte, a declare ne pas pardonner aux equipementiers representes par la Fiev d'avoir refuse de discuter d'un accord derogatoire a la LME « *Je juge la position de la Fiev suicidaire, en particulier pour au moins la moitie des equipementiers qui font du business avec nous,* commente M Vilatte *Les trois principaux groupements sont unis autour de notre action* »

Les nouveaux délais de paiement : mode d'emploi

Rassurons tout d'abord les garagistes et les carrossiers ils ne devraient pas être touches par cette loi puisqu'ils reglent en moyenne leur facture à 30 jours, soit un temps tres inferieur aux delais maximum mis en place aujourd'hui En outre, cette loi renforce le pouvoir de negociation a la fois des distributeurs mais aussi des garagistes, qui auront desormais des possibilites etendues pour discuter le prix des pieces

Rappelons que depuis plusieurs mois la Feda et les trois principaux groupements de grossistes s'elevent contre cette loi, qui obligera les distributeurs a trouver au moins 30 % de leur chiffre d'affaires mensuel en fonds de roulement Des derogations etaient possibles afin d'etaler cette reforme sur plusieurs annees a condition qu'une entente soit trouvee entre les representants des differentes branches professionnelles Même si un accord avec les representants des pneumatiques – qui necessite encore une validation du ministere – est finalise, les distributeurs de pieces de rechange se sont vu opposer une fin de non-recevoir de la part des équipementiers siegeant a la Fiev

réparation indépendante ?

Par ailleurs, les fabricants de peinture représentés par la Fipec ont également refusé toute négociation pour l'instant.
À compter du 15 mars prochain, la réforme des délais de paiement entrera en vigueur. D'un point de vue pratique, ce texte introduit un délai de paiement légal maximum conventionnel et renforce les pénalités de retard ainsi que les sanctions en cas d'accord dérogatoire et discriminatoire entre un fournisseur et son client. Le respect de ces délais sera suivi par le commissaire aux comptes, qui devra faire une déclaration en cas de manquement. Ces délais maximum seront ainsi de 45 jours fin de mois (ou 30 jours FDM le 15) ou de 60 jours à la date de facture. La loi indique qu'il est abusif de soumettre un partenaire (fournisseur) à des conditions ne respectant pas ce plafond ou, pour le client, de demander à son fournisseur de différer la date d'émission de la facture. En l'absence de convention ou de mention des délais dans la convention annuelle, le délai de paiement est de 30 jours à date de réception des marchandises (ou à date de la prestation de service). À noter que le non-respect de ce délai de 30 jours est puni d'une amende de 15000 euros.

Comment les indépendants peuvent-ils s'adapter ?

Tout le monde s'accorde à dire que la LME aura inévitablement des conséquences au niveau de la rechange indépendante. Car elle va entraîner une recomposition du paysage de la distribution des pièces autour des acteurs possédant les meilleures structures financières. Rappelons que ce texte de loi avait pour objectif premier de libérer la concurrence ; il pourrait permettre l'émergence de nouveaux acteurs sur le marché français.
« *Pour un distributeur, cette diminution des délais de paiement entraîne un besoin de trésorerie de 30 % du CA mensuel* » assure Philippe Petit, de l'AFCODMA*. « *On devrait assister soit à une reprise des négociations avec la Fiev, soit à un appauvrissement des stocks, qui aura pour conséquence une augmentation du délai de réparation au niveau du garagiste.* » Outre une reprise possible des négociations avec la Fiev, la Feda travaille aujourd'hui sur plusieurs *scenarii*, qui permettraient aux distributeurs de retomber plus ou moins sur leurs pieds à l'occasion de ce changement. La meilleure solution pour un distributeur serait de se faire livrer en début de mois avec émission de relevé et d'une facture récapitulative en fin de mois afin de bénéficier du délai de 60 jours FDM. L'article 289-1-3 du CGI dispose en effet que « *la facture peut être établie de manière périodique pour plusieurs livraisons de biens ou prestations de services réalisées au titre du même mois civil* ». Une autre solution passerait par l'emprunt pour combler ce déficit. La Feda annonce qu'un contact "positif" a été pris avec le fonds public OSEO, qui permet d'aider les PME en termes de financement.
La Feda, qui représente des groupements de grossistes très unis autour de ce problème depuis quelques mois, menace aussi les équipementiers de ne pas « *signer de convention annuelle pour 2009 tant que les discussions ne seront abouties* ». Les grossistes cherchent également à « *identifier les fournisseurs les plus ouverts à la discussion* ». Autre mesure récurrente depuis quelques mois : la qualification d'éventuelles sources d'approvisionnement à l'étranger.

Renforcement de la négociation commerciale

Moins connue que la réduction des délais de paiement, une partie du texte de la LME renforce le pouvoir de négociation des conditions de vente entre fournisseur et client.

Les nouveaux délais maximum de paiement

Date de facture	Paiement
Factures de janvier avec relevé de fin de mois	Paiement le 15 mars
Facture du 10 janvier	Paiement le 10 mars
Facture du 20 janvier	Paiement le 20 mars
Facture du 31 janvier	Paiement le 31 mars



Exemple d'impact sur le besoin en fonds de roulement (BFR)

Pour une entreprise réalisant 1 million d'euros de CA par mois avec une marge de 35 %, l'impact de la réduction des délais fournisseurs aboutit à une augmentation du BFR de 900000 euros. L'impact de la réduction des délais clients garagistes aboutira à une diminution de ce BFR de 600000 euros. Soit un différentiel de 300000 euros, qui nécessite un besoin de trésorerie équivalent (30 % du CA).

Cette nouvelle liberté est encadrée dans un contrat appelé " plan d'affaires ". « *À titre d'exemple*, confirme Philippe Petit, *un équipementier qui fait une tournée commerciale pour un distributeur pourra se voir demander une rémunération pour réaliser cette opération.* » Même si les conditions générales de vente demeurent le socle de la négociation commerciale, il sera possible d'établir des conditions catégorielles de vente (CCV) mais aussi des conditions particulières de vente (CPV), qui n'ont plus à être justifiées en droit et ne sont pas soumises à l'obligation de communication. Seule contrainte : la signature du plan d'affaires, sans lequel rien n'est possible.
La LME renforçant la négociation commerciale, on peut s'attendre tout d'abord, aux dires des distributeurs, à des négociations de prix très âpres dans les semaines à venir. Celles-ci devront se conclure par un accord de coopération commerciale ou " plan d'affaires " entre le client et son fournisseur avant le 1er mars prochain. Il semble que les distributeurs soient décidés à profiter de cette nouvelle réglementation pour contrebalancer les effets négatifs de la réduction des délais de paiement.

Christophe Carignano

* Association pour la formation continue dans la distribution et la maintenance de l'automobile.